



Le passage aux Normes internationales : de nouvelles options pour la gestion du résultat ?

Karim KHARRAT

Doctorant CNAM Paris

22 Rue 7301 – El Menzah 9 Tunis - Tunisie

Tel : +216 20 27 06 03

Adresse électronique : kharratkarim@yahoo.fr

Résumé : Les sociétés européennes cotées ont dû adopter au premier janvier 2005 toutes les Normes et interprétations de l'IASB¹ (Normes IAS² / IFRS³). Le passage à ces Normes offre aux entreprises plusieurs options comptables et maintient une large part d'interprétation. Ces options et estimations se sont manifestées soit pour les besoins de la transition (retraitement ou non des acquisitions antérieures, valorisation des immobilisations à la juste valeur, traitement des écarts actuariels, des instruments financiers et des écarts de conversion cumulés), soit pour les exercices postérieurs (Valorisation des immobilisations, classification des contrats de location, capitalisation des frais de développement). Les options offertes viennent renforcer la panoplie des choix comptables dont disposait le dirigeant pour le pilotage du résultat. Les recherches de la théorie politico-contractuelle et ses résultats ne devraient donc pas être remis en cause. Les trois principales hypothèses défendues (rémunération du dirigeant, covenants bancaires et taille) demeurent donc vérifiables. Les conclusions des principaux travaux de recherche que nous reprenons pourraient s'appliquer pour des entreprises passées aux Normes IAS / IFRS.

Mots clé : Normes internationales ; IAS ; IFRS ; Théorie politico contractuelle ; Gestion du résultat ; Gouvernance.

¹ International Accounting Standard Board

² International Accounting Standard

³ International Financial Reporting Standard

Le passage aux Normes internationales : de nouvelles options pour la gestion du résultat ?

1. INTRODUCTION

Le règlement du 19 juillet 2002 du parlement européen et du conseil de l'Europe impose l'adoption et l'application des normes comptables internationales (Normes IAS / IFRS) à toutes les sociétés européennes faisant appel public à l'épargne dans l'objectif « *d'harmoniser l'information financière ..., [et ce] afin de garantir un degré élevé de transparence et de comparabilité des états financiers ...* »⁴. Ce règlement prévoit, dans ses articles 4 et 5, l'application par les sociétés cotées des normes comptables internationales pour les comptes consolidés et pour chaque exercice commençant le premier janvier 2005⁵ ou après.

Le choix est laissé aux Etats membres d'autoriser ou d'obliger l'application des normes comptables internationales pour la préparation des comptes individuels des sociétés cotées ou celle des comptes individuels ou consolidés des sociétés non cotées. Il est important de noter que l'Europe ne prend pas position sur la question des comptes individuels et qu'elle laisse à chaque Etat membre le soin de traiter cette épineuse question.

Aujourd'hui, en France, il est peu probable que les normes IAS/IFRS soient directement utilisables pour établir les comptes individuels (en tout cas d'ici 2007). Il convient de signaler que c'est une difficulté de plus pour les entreprises cotées qui seront contraintes de gérer deux référentiels.

Cette distinction comptes individuels / comptes consolidés sera également une difficulté de plus pour les recherches en comptabilité qui aborderont le sujet de la manipulation des résultats (plus communément appelée gestion des résultats) étant donné qu'il faudra désormais étudier les choix comptables au niveau des comptes consolidés (Normes IAS / IFRS) et au niveau des comptes sociaux (Normes françaises).

⁴ Règlement (CE) N° 1606/2002 du parlement européen et du conseil du 19 juillet sur l'application des normes comptables internationales.

⁵ Ou 2007 pour les sociétés dont les seules obligations sont admises à la négociation sur un marché réglementé

De plus, les normes IAS / IFRS, bien que plus restrictives et moins permissives d'interprétation que les normes locales de la majorité des pays européens et spécialement en France, laissent certaines options comptables en matière de valorisation et d'enregistrement et ce, notamment pour les immobilisations corporelles et incorporelles et les instruments financiers. La première adoption et application des normes internationales offre également des options qui peuvent avoir des incidences, parfois lourdes, sur les capitaux propres et les résultats des groupes que ce soit pour le bilan d'ouverture IFRS que pour les exercices postérieurs.

L'objectif de notre travail est d'apprécier l'impact de l'adoption des normes internationales sur la gouvernance des entreprises françaises. En d'autres termes l'adoption des IAS/IFRS remet-elle en cause les conclusions des recherches quant au pilotage du résultat et des différents ratios financiers ?

Nous rappellerons dans un premier chapitre, les principales hypothèses de la théorie politico contractuelle ainsi que les résultats auxquels nous parvenons sur le marché français. Dans le deuxième chapitre de notre travail, nous analyserons les principales options offertes par les normes IAS / IFRS en indiquant leur incidence sur nos hypothèses.

2. CHAPITRE I : PRINCIPALES HYPOTHESES DE LA THEORIE POLITICO-CONTRACTUELLE

La recherche dans le cadre de la théorie politico-contractuelle a consisté essentiellement en la confrontation de variables explicatives (rémunération du dirigeant, taille, contraintes liées aux contrats de prêt) avec des choix comptables offerts aux dirigeants des entreprises. Les choix étudiés portent sur plusieurs rubriques : méthode d'amortissement des immobilisations et du goodwill, méthode de valorisation des stocks, méthode de comptabilisation des intérêts d'emprunt ... etc.

Les trois variables explicatives les plus étudiées par la théorie politico contractuelle – ce sont celles d'ailleurs qui ont trouvé le plus de résultats positifs – concernent la rémunération du dirigeant, la taille de l'entreprise et les contrats de prêt.

Ces variables ont été étudiées d'une manière isolée par certains chercheurs (observation de l'influence de l'une de ces variables sur un choix comptable donné). D'autres études observent l'influence cumulée de deux ou des trois variables sur un choix comptable donné ou sur la politique comptable de l'entreprise (augmenter ou diminuer le résultat).

En France, peu de recherches ont été, à notre connaissance, menées pour comprendre les raisons des choix comptables. Nous avons donc mené une trentaine d'entretiens avec des responsables financiers pour vérifier si les hypothèses classiques de la théorie politico-contractuelle sont valables. Nous émettons également de nouvelles hypothèses.

Dans cette partie, nous rappelons les travaux fondateurs des principales hypothèses de la théorie politico-contractuelle. Nous exposons également nos résultats. L'objectif final étant de revenir sur ces résultats dans le deuxième chapitre afin d'indiquer l'incidence de l'adoption des IAS / IFRS.

2.1. LES CONTRATS DE PRET POUR L'EXPLICATION DES CHOIX COMPTABLES

Dans un contrat de prêt, les créanciers confient aux actionnaires des ressources en échange d'une promesse de rémunération et de remboursement à l'échéance. Ils courent donc le risque de voir les actionnaires et les dirigeants profiter de leur autonomie de gestion pour effectuer des transferts de richesse à leur détriment, via la distribution de dividendes.

Pour parer à ce genre de comportement, les contrats de prêt sont généralement assortis de clauses de restriction du champ d'action des dirigeants. Des ratios comptables ont été établis en fonction du résultat, et leur dépassement entraîne la restitution immédiate de la dette.

Plus concrètement, ces ratios visent à empêcher des versements de dividendes excessifs pour les actionnaires. Ces versements, s'ils sont supérieurs au résultat effectivement réalisé, et une fois ce dernier épuisé, vont grever le capital emprunté. Ceci représente, évidemment, une perte de garantie et de valeur pour les créanciers et leurs fonds.

Les actionnaires peuvent déjouer cette barrière mise par les créanciers en augmentent artificiellement le résultat de l'entreprise (en adoptant les méthodes qui augmentent le résultat), et par conséquent les montants des prélèvements autorisés.

Les craintes des créanciers ne se limitent pas au pourcentage de distribution des dividendes. Il existe un autre risque, c'est celui de la contraction par l'entreprise et ses dirigeants d'une nouvelle dette. Ce comportement est plausible et même bénéfique pour l'entreprise ; **Modigliani** et **Miller** (1963) ont démontré que l'augmentation de l'endettement accroît la valeur de l'entreprise.

Le risque serait donc que les actionnaires augmentent leur endettement en n'ayant comme garantie que les actifs de l'entreprise qui ont servi à garantir le premier prêt auprès des premiers créanciers. Il en résulte une baisse de valeur des anciennes dettes.

Pour cette raison, les contrats de prêt comportent généralement, soit une clause interdisant le dépassement d'un certain ratio d'endettement, soit une clause obligeant à respecter un ratio minimal de couverture des intérêts, soit les deux.

D'autre part, les actionnaires peuvent décider de prendre des risques assez élevés offrant des rémunérations fortes. Ils s'approprieraient, dans ce cas, le surplus provenant de ces opérations. Le seul risque auxquels ils sont confrontés est de perdre leur apport. Les créanciers, eux, assument tout le risque inhérent à ce genre d'opérations sans pouvoir de décision, et surtout, sans augmentation de profit.

Aussi, trouve-t-on généralement dans les contrats de prêts des clauses qui essayent de limiter le champ d'action des actionnaires et d'éviter l'insolvabilité de la firme. Le moyen le plus utilisé est de prévoir un fonds de roulement minimum. Les actionnaires ont donc intérêt à gonfler le fonds de roulement pour pouvoir se permettre des investissements risqués à forte rémunération.

Les hypothèses suivantes découlent des développements susmentionnés :

- **Les entreprises dont le ratio de distribution est proche de la limite fixée par les créanciers auraient tendance à augmenter le résultat consolidé.**
- **Les entreprises dont le ratio d'endettement approche la limite fixée contractuellement préfèrent les choix comptables qui diminuent le niveau apparent d'endettement.**
- **Les entreprises dont le ratio de couverture des intérêts approche de la limite fixée contractuellement préfèrent les choix comptables qui augmentent le résultat.**
- **Les entreprises dont le fonds de roulement approche de la limite fixée contractuellement préfèrent les méthodes qui accroissent le fonds de roulement.**

Les hypothèses que nous venons d'évoquer ont été vérifiées et développées essentiellement aux Etats-Unis et les articles de recherche que nous avons consulté concernaient principalement des entreprises américaines.

Il était indispensable que nous nous posions donc la question de l'applicabilité et de la légitimité de ces questions en Europe. En effet, il n'est pas sûr que toutes ces clauses de seuils existent en France entre les prêteurs et les entreprises. Néanmoins, nous restons persuadés que, même si ces clauses ne sont pas écrites, elles restent implicites et fédèrent la relation « prêteurs / entreprise ».

D'ores et déjà, et même dans l'absence de règles et de barrières écrites, l'article de Bowen, Ducharme et Shores de 1995 : « *Stakeholders' implicit claims and accounting method choice* » ne peut que nous conforter quant à la légitimité de ces hypothèses et à l'existence de contraintes implicites imposées par les prêteurs.

En fait, cet article s'intéresse aux attentes implicites des principaux interlocuteurs de l'entreprise, désignés par le terme « *stakeholders* ». Ces derniers seraient, d'après les auteurs, les clients, les fournisseurs, les employés et les créanciers à court terme.

L'hypothèse principale que les auteurs défendent et tentent de démontrer est la suivante : le choix des dirigeants des méthodes et options qui tendent à augmenter le résultat est positivement corrélé au degré de dépendance de leur firme des demandes implicites de ses interlocuteurs. En d'autres termes, plus l'entreprise dépend des demandes implicites des stakeholders, plus ses dirigeants auront tendance à choisir les méthodes qui augmentent le résultat.

Le volet qui nous intéresse le plus concerne évidemment les créanciers à court terme. Ces derniers ont pour souhait de voir le paiement de la dette effectué à l'échéance, et la relation bénéfique qui les lie à l'entreprise se prolonger dans le temps. Ils s'attendent donc à observer dans les états financiers de l'entreprise les chiffres, les ratios et les résultats qui les rassurent quant à leurs attentes.

Les résultats trouvés par Bowen, Ducharme et Shores confirment (à des degrés de significativité différents) ceux trouvés par Daley et Vigeland⁶ ou ceux trouvés par Leftwich⁷ (1981) et confirmant l'existence de corrélation entre les choix comptables et la situation de l'entreprise par rapport aux différents ratios indiqués dans les hypothèses de la page 5. Des études plus récentes ont confirmé ces résultats, citons à titre d'exemple les travaux de Khan R., Darwadkar R. et Brandes P.⁸ (2005) ou ceux de DeGeorge F., Patel, J. et Zeckhauser R.⁹, (1999).

2.2. LA STRUCTURE DU CAPITAL ET LA REMUNERATION DU DIRIGEANT POUR L'EXPLICATION DES CHOIX COMPTABLES :

La structure du capital (actionnarial / managérial) a été utilisée comme variable explicative des choix comptables. L'hypothèse y afférent est la suivante : « **Les entreprises de types managérial, où le dirigeant détient peu d'actions tentent d'augmenter le résultat** ».

Cette hypothèse trouve son origine dans le fait qu'un dirigeant, qui ne détient pas une forte part du capital, sera tenté d'adopter un comportement opportuniste, tel que défini par Williamson, en « détournant » des richesses pour son compte. Le risque étant partagé par tous les actionnaires parmi lesquels il n'est pas majoritaire, le bénéfice qu'il tirera de son comportement opportuniste sera plus élevé que la perte qu'il subira en tant qu'actionnaire. Ce comportement opportuniste se manifesterait par une sélection des méthodes qui augmentent ou enregistrent plus tôt les réalisations communiquées par l'entreprise.

⁶ Daley L.A. et R.L. Vigeland (1983), "the effects of debt covenants and political costs on the choice of accounting methods, the case of accounting for R&D costs", *Journal of accounting and economics*", n°5, pp. 195-211

⁷ Leftwich, (1981), "Evidence of the impact of mandatory changes in accounting principles on corporate loan agreements", *Journal of Accounting and Economics* 3, pp 3 -36.

⁸ Khan R., Darwadkar R. et Brandes P., (2005), Institutional ownership and CEO compensation: a longitudinal examination, *Journal of business research*, n°58, pp. 1078-1088.

⁹ DeGeorge F., Patel, J. et Zeckhauser R., (1999), «Earnings management to exceed thresholds, *Journal of Business*, Vol 72, n° 1, pp. 1-35.

Williamson explique ce choix principalement par trois facteurs.

- D'une part, des réalisations plus élevées permettent une meilleure appréciation par les actionnaires du travail des managers. Les chiffres comptables étant la meilleure estimation des performances de la firme, les managers augmentent la satisfaction des actionnaires en augmentant le bénéfice.
- Par ailleurs, des réalisations plus élevées permettent une meilleure appréciation par les marchés financiers. Cette appréciation représente un gain en estime pour le manager. De plus, l'appréciation des marchés financiers se répercute sur le cours de bourse, ce qui représente le meilleur moyen de se prémunir contre les tentatives d'OPA / OPE par d'autres entreprises ;
- Enfin, augmenter les performances de l'entreprise revient pour le manager à augmenter sa propre rémunération.

Dhaliwal, Salamon et Smith¹⁰ (1982) ont été parmi les premiers à étudier l'influence de la structure du capital de l'entreprise sur les choix comptables. Dans leur article : « The effect of owner versus management control on the choice of accounting methods », ils tentent de mesurer l'influence de la structure de propriété actionnariale / managériale¹¹ sur le choix de la méthode d'amortissement.

Les auteurs se basent sur une hypothèse de départ selon laquelle les sociétés de type managérial ont plus tendance à choisir les méthodes comptables qui dégagent un bénéfice plus élevé ou réalisé plutôt (Holthausen¹² – 1981, Watts et Zimmerman¹³ – 1978), pour émettre leur hypothèse principale qui stipule que les entreprises de type managérial ont plus

¹⁰ Dhaliwal D.S., G.L. Salamon et E.D. Smith (1982), "The effect of owner versus management control on the choice of accounting methods", *Journal of Accounting and Economics*, n°4, pp 41-53

¹¹ Dhaliwal, Salamon et Smith définissent les sociétés actionnariales comme étant les entreprises dont plus de 20% du capital est détenu par une seule personne ou celles où une personne détenant plus de 10% des parts de contrôle est présente dans les organes décisionnels ou de contrôle. Par ailleurs, ils définissent les entreprises managériales comme étant celles où aucune personne ne détient plus de 5% du capital.

¹² Holthausen R.W. (1981), "Evidence on the effect of bond covenants and management compensation contracts on the choice of accounting techniques, the case of depreciation switch-back", *Journal of Accounting and Economics*, n° 3, pp. 73-109

¹³ Watts R.L. et J.L. Zimmerman (1978), "Towards a positive theory of the determination of accounting standards", *The Accounting Review*, janvier, pp. 112-134.

tendance que les entreprises de type actionnarial à utiliser la méthode d'amortissement linéaire.

Les auteurs concluent que les managers des firmes managériales ont plus tendances que ceux des firmes actionnariales à choisir la méthode d'amortissement linéaire qui permet de constater la charge de l'amortissement plus tard que ne l'aurait permis la méthode d'amortissement dégressif. Constater une charge plus tard revient à constater un bénéfice plus tôt.

En effet, quand le manager détient une grande part d'actions, on présume qu'il fera tout pour réaliser une bonne performance afin d'augmenter la valeur de ses propres titres. Le manager d'une entreprise managériale ne bénéficie pas de cette motivation et on suppose qu'il fera moins d'efforts pour réaliser de bonnes performances au-delà des objectifs qui lui ont été fixés.

Pour parer à cette absence de motivation, une solution a été de faire dépendre le résultat du dirigeant non majoritaire des bénéfices réalisés. Même dans ce cas, le comportement opportuniste du dirigeant peut se manifester. Ce dernier, disposant de plusieurs méthodes comptables, va en choisir celles qui lui garantiront le résultat le plus fort afin de générer pour lui la rémunération la plus forte.

Les premiers à formuler cette hypothèse ont été **Watts** et **Zimmerman** (1978). Elle sera reprise par nombre d'auteurs.

Les travaux de **Healy** (1985) sont à retenir et leur apport reste certain. En effet, cet auteur est le premier à observer les formes que peuvent prendre les rémunérations des dirigeants et à introduire la notion de « bornes » ou « seuils » de réalisation. Il a démontré que les choix comptables varient que les entreprises fixent des bornes supérieures ou inférieures pour bénéficier de l'augmentation du bénéfice ou non. Ils varient aussi si le résultat est situé en dessus, en dessous ou, entre ces bornes.

Dans son article « *The effect of Bonus Schemes on accounting decisions* » (1985), Healy valident les hypothèses suivantes :

- Si les réalisations avant ajustements discrétionnaires sont inférieures à la borne inférieure (seuil minimum) permettant l'obtention de rémunération, le manager peut avoir deux types de comportement :
 - o Soit, il effectuera tous les ajustements¹⁴ possibles pour augmenter les résultats afin de ramener les réalisations au-delà de la borne inférieure ;
 - o Soit, il effectuera tous les ajustements pour diminuer le résultat, si le premier comportement est impossible (du fait que les réalisations sont tellement inférieures que, même si la totalité des ajustements linéaires est pratiquée pour augmenter le résultat, on n'atteindra pas la borne inférieure). La somme des ajustements étant égale à zéro sur les deux périodes, ce comportement permet de pratiquer le maximum d'ajustements pour augmenter le résultat lors de la deuxième année.
- Si les réalisations avant ajustements discrétionnaires sont entre les deux bornes (inférieure et supérieure), le manager va effectuer la totalité des ajustements auxquels il peut procéder pour augmenter le résultat sans pour autant dépasser la borne supérieure.
- Si les réalisations dépassent la borne supérieure, le manager va choisir les ajustements qui permettent de diminuer le résultat afin de le ramener au niveau de la borne supérieure. Ce comportement lui permettra de pratiquer des ajustements afin d'augmenter le résultat lors de la deuxième période de son mandat.

Holthausen, Larcker et Sloan¹⁵ se basent sur les travaux de Healy dans leur recherche. Leur article, « *Annual Bonus Schemes and the manipulation of earnings* » examine les contrats de rémunération des dirigeants et rappelle que ces contrats évoluent vers des plans basés sur des budgets. Les auteurs précisent que l'étude se limite aux contrats d'intéressements des hauts CEO car les moins gradés ont généralement des objectifs par unité et leur performance ne peut être mesurée séparément.

¹⁴ Le modèle de Healy pour le calcul des ajustements est critiqué par Thomas Jeanjean (« Gestion du résultat : mesure et démesure », atelier de recherche du GEREC en date du 11 octobre 2002) qui le qualifie de modèle « naïf ». Lors de la partie empirique, ces critiques ainsi que le modèle proposé par Jeanjean seront à étudier.

¹⁵ Holthausen R.W, D.F. Larcker et R.G. Sloan (1995), "Annual Bonus schemes and the manipulation of earnings", *Journal of accounting and economics*, n° 19, pp. 29-74.

D'autres auteurs et chercheurs se sont intéressés à l'influence des rémunérations sur les décisions de choix comptables des dirigeants mais en y associant l'influence des contraintes liées aux contrats de prêt. Ces recherches tentent d'expliquer les choix comptables en considérant donc deux sources de conflits : le conflit d'intérêts entre les actionnaires et les prêteurs de fonds d'une part, et le conflit d'intérêts entre les actionnaires et les managers d'autre part.

C'est ainsi que Holthausen¹⁶ (1981) s'est intéressé au changement de méthode d'amortissement (de l'accélééré vers le linéaire) et de son influence sur le cours de bourse, que Bowen, Noreen et Lacey¹⁷ (1981) se sont intéressées aux raisons du choix de la comptabilisation des intérêts, et que Hunt¹⁸ (1985) a tenté d'expliquer les raisons du choix de la méthode d'évaluation du stock.

Plus récemment, Guay W. R., Kothary S. P., et Watts R.¹⁹ (1997) ainsi que Jeanjean²⁰ T. (1999, 2002) ont vérifié l'influence de la rémunération des dirigeants sur les choix comptables des entreprises et se basant sur les accruals discrétionnaires.

2.3. LES ENTREPRISES DE GRANDE TAILLE OU EN POSITION DE MONOPOLE ESSAIENT DE MINIMISER LE RESULTAT.

¹⁶ R.W. Holthausen, (1981), "Evidence on the effect of bond covenants and management compensation contracts on the choice of accounting techniques", Journal of accounting and economics, n°3, pp. 73-109.

¹⁷ R.M. Bowen, E.W. Noreen et J.M. Lacey (1981), "Determinants of the corporate decision to capitalize interest", Journal of accounting and economics, n°3, pp. 151-179.

¹⁸ H.G. Hunt (1985), "Potential determinants of corporate inventory accounting decisions", Journal of accounting research, Vol 23, n°2, Automne, pp. 448-467.

¹⁹ Guay W. R., Kothary S. P., et Watts R. (1997), "A market based evaluation of discretionary accruals modes", Journal of accounting research, Vol 34, Supplément, PP. 83-105

²⁰ T. Jeanjean, (1999), "la théorie positive de la comptabilité : une revue des critiques", Cahier 99-12 du CEREQ, Université Paris-Dauphine.

T. Jeanjean, (2002), « gestion du résultat, mesure et démesure », atelier de recherche du GEREQ, Groupe HEC et ESCP, 11 octobre 2002.

Cette hypothèse traduit l'influence des coûts politiques sur les choix comptables. Elle découle de la théorie économique des réglementations : l'entreprise est en rapport avec la société via les hommes politiques. Ces derniers, voulant se faire réélire, vont effectuer une forte distribution des fonds sur toutes les couches de la société. Il leur faut trouver les agents économiques qui vont leur fournir les fonds nécessaires pour ce faire. Il leur serait plus facile de prélever les fonds, via des prélèvements obligatoires, sur les entreprises les plus riches que d'augmenter les impôts des particuliers.

Ainsi, plus l'entreprise est grande, plus sa capacité de contribution au financement de l'Etat est élevée. Les gouvernants vont donc s'intéresser de plus près aux grandes entreprises. Celles-ci, pour échapper à des prélèvements obligatoires importants, ont intérêt à dissimuler leurs bénéfices (Watts-1977).

La taille n'est pas le seul moyen qu'utilisent les hommes politiques pour détecter les entreprises qui vont leur servir de « *vaches à lait* » ou de fournisseur de fonds. La position concurrentielle peut être un excellent indicateur. Les firmes qui détiennent une part importante de leur marché ou qui évoluent dans un secteur à forte concentration doivent donc être fortement surveillées par les autorités chargées de faire respecter la concurrence. Ceci aboutit aux deux hypothèses suivantes :

- **Les entreprises de grande taille auront plus tendance à opter pour les choix comptables qui diminuent le résultat**
- **Les entreprises en situation monopolistique auront plus tendance que les autres à opter pour les choix comptables qui diminuent le résultat**

Hagerman et Zmijewski ont étudié l'influence de la variable taille sur quatre choix comptables : la méthode d'évaluation des stocks (LIFO/FIFO), la méthode d'amortissement, le traitement du crédit d'impôt à l'investissement et la durée d'amortissement des coûts de retraite.

Les auteurs trouvent des résultats significatifs dans l'étude de la relation de la variable « taille » et le choix de la méthode d'amortissement (au seuil de 5%) ainsi que dans l'étude de

la relation entre la « situation monopolistique » de la firme et le choix de la méthode d'évaluation des stocks.

Ils expliquent ces relations par la volonté des entreprises de grande taille ou en situation monopolistique d'éviter d'attirer l'attention de l'Etat d'une part, et des autres entreprises pour le secteur, d'autre part.

Les auteurs concluent donc que plus la taille de l'entreprise ou sa situation monopolistique est grande plus elle essayera de diminuer le résultat, et ce même si les deux autres choix comptables qu'ils avaient étudié (à savoir le traitement du crédit d'impôt à l'investissement et le choix de la durée d'amortissement des coûts de retraite) ne trouvent pas de résultats significatifs au seuil de 10 %. Ils seront d'ailleurs rejoints dans leur conclusion par la quasi-totalité des auteurs du courant positif de la comptabilité.

Hagerman et Zmijewski insistent dans leurs conclusions sur deux aspects sur lesquels il est très intéressant de revenir. Ils indiquent dans une première position que l'étude des relations entre les variables économiques et les choix comptables ne peut évoluer qu'en effectuant des études de l'effet cumulé de tous les choix comptables et non de l'effet séparé de chaque choix. Certains auteurs ont essayé depuis d'atteindre cet objectif sans, à notre avis, pour autant y parvenir²¹.

En second lieu, les auteurs se posent la question de savoir sur quelles variables économiques explicatives les dirigeants se basent-ils pour faire leurs choix comptables. Est-ce que les dirigeants alternent leurs priorités en fonction des circonstances ou se basent-ils toujours sur les mêmes caractéristiques ? Cette question nous semble fort intéressante. Il est indispensable de savoir dans quelle mesure chaque caractéristique économique affecte-t-elle les choix comptables de l'entreprise.

²¹ nous retenons cependant l'étude de Zmijewski et Hagerman (1981) étudiée précédemment

2.4. AUTRES HYPOTHESES.

Nous développons dans ce qui suit deux nouvelles hypothèses quant aux raisons des choix comptables : le mimétisme et l'influence d'une cotation sur un marché étranger.

Le mimétisme a été utilisé par plusieurs auteurs pour expliquer les comportements des différents acteurs d'une « société » dans le sens large du terme. Ces recherches sont nombreuses. Nous pouvons citer, à titre d'exemple, l'article de Conlisk, Gong et Tong (2000) : « imitation and the dynamic of norms ». Ces auteurs, se basant sur le fait que chaque personne dans une large population a une probabilité d'adhérer à un comportement, indiquent que les personnes s'observent et ajustent leur position par rapport à une norme dans une direction imitative. Les « sociétés » qui se ressemblent ou celles qui ont peu de points de divergence peuvent, par le jeu d'influence et d'imitation, adopter le même comportement (adhérence ou refus d'une norme comportementale).

Pour l'explication des choix comptables, il nous a semblé que ces conclusions pouvaient être appliquées aux comportements des dirigeants d'entreprises en France. On a donc émis l'hypothèse suivante : **L'adoption par les entreprises en France d'un choix comptable est influencé par les choix de méthodes comptables des entreprises du même secteur.**

Cette hypothèse a été effleurée par Watts et Zimmerman (1990) qui indiquaient, sans le vérifier, que les procédures comptables des entreprises pouvaient être basées sur ce que faisaient les autres entreprises. Seulement, cette hypothèse sera ignorée par les autres chercheurs de la théorie positive.

A notre connaissance, l'une des rares études qui adopte le mimétisme comme l'une des variables explicatives des choix comptables est celle de Dean Neu (1992) dans son article « the social construction of positive choices » (le terme « mimétisme » y est explicitement mentionné).

Neu remarque, en introduction de son article, que la recherche positive s'est bornée à l'étude de facteurs économiques, quantitatifs, écartant du processus de choix comptable les

facteurs sociaux. Il déplore, en fait, la non-prise en compte de l'influence des « relations non-contractuelles » sur le comportement des dirigeants.

Dans ses travaux, il s'attaque donc à l'un des fondements de la recherche positive : le comportement « rationnel » des individus. Ce comportement serait influencé par les pressions d'ordre social, même la fonction d'utilité du dirigeant s'en trouve touchée.

Précisons à ce stade que deux types de mimétisme peuvent être décelés : celui opéré par le dirigeant du fait d'une pression sur sa société par un organisme étranger (régulateurs, commissaires aux comptes, avocats, ...etc.), et ceux opérés par le dirigeant pour légitimer ses choix comptables et correspondre aux attentes de ses relations personnelles.

Cependant, les références bibliographiques concernant la part de mimétisme dans les choix comptables des dirigeants sont peu nombreuses. Aussi, et pour donner plus de crédibilité à cette hypothèse, avons-nous décidé, en élaborant un questionnaire exploratoire, de la soumettre à des personnalités du monde de la comptabilité et de solliciter leur avis.

Les réponses qui nous sont parvenues nous confortent dans nos conclusions. Les personnalités qui nous ont répondu ont, toutes, affirmé qu'il existait une part de mimétisme dans les décisions des dirigeants, notamment les décisions ou choix comptables. Certains experts nous ont même confirmé que ce mimétisme pouvait être forcé ou « moutonnier » pour reprendre les termes qu'ils ont utilisés.

Cette hypothèse nous amène à aborder un autre élément pouvant influencer les choix comptables : la cotation sur un marché étranger.

En effet, beaucoup d'entreprises sont cotées sur un marché boursier étranger dans le but d'accéder à des fonds et à des investisseurs étrangers. Cependant, pour être admises à la cotation, et dans le but d'harmoniser les informations communiquées sur le même marché et d'offrir aux investisseurs une comparabilité des performances, les autorités de réglementation locales exigent l'application des normes locales.

En France, en 2004, le nombre d'entreprises cotées sur le marché américain était non négligeable. Ces entreprises ont l'obligation de rapprocher leurs comptes aux normes

américaines du FASB. Ces entreprises publient donc deux jeux d'états financiers : des états financiers en conformité avec le plan comptable général français, les règlements du CRC et les recommandations de l'AMF, et des états financiers corrigés pour répondre aux obligations des normes américaines et les recommandation de la ACC (l'équivalent américain de l'AMF).

Pour faciliter ce travail de rapprochement, et pour limiter le nombre de corrections à apporter aux états financiers établis en conformité avec la réglementation française, les entreprises, pour l'élaboration de leurs états, opteront pour les choix comptables qui seraient en conformité avec les normes américaines.

Il est évident que plus la taille de l'entreprise est grande, plus elle aura des travaux de rapprochement à effectuer et plus elle sera tentée d'adopter les choix comptables qui se rapprochent des normes américaines.

Nous émettons donc l'hypothèse suivante : **les entreprises cotées sur le marché américain ont plus tendance que les autres à adopter les choix comptables qui se rapprochent des règles américaines.**

2.5. RESULTATS.

Pour la validation des hypothèses développées précédemment, nous avons mené une trentaine d'entretiens semi directifs avec des responsables financiers de sociétés françaises.

Ce choix méthodologique se démarque des études positives antérieures par une approche méthodologique qualitative. Nous pensons qu'une telle démarche permet de mieux comprendre les motivations des choix comptables. Car elle évite le réductionnisme et la simplification qui caractérisent la modélisation économique proposée par la théorie positive de la comptabilité. Elle permet, en se référant à la source, de prendre en compte les aspects décisionnels et les motivations réelles des acteurs.

Sans rentrer dans le détail, nous pensons que l'approche quantitative classique ne permet pas de saisir toute la complexité des pratiques organisationnelles de l'entreprise en se basant uniquement sur des chiffres. Elle ne peut de ce fait prétendre expliquer et prédire les choix comptables en excluant du processus de compréhension les principaux acteurs.

Les résultats auxquels nous parvenons se présentent comme suit :

- Les hypothèses relatives à l'influence des bonds covenants sur les choix comptables sont vérifiées ;
- Les hypothèses se référant à la rémunération du dirigeant sont partiellement vérifiées ;
- L'hypothèse relative à la taille n'est pas vérifiée ;
- L'hypothèse du mimétisme pour l'explication des choix comptables est vérifiée ; et enfin
- L'hypothèse de la cotation sur un marché boursier est également vérifiée.

Hormis la validation des hypothèses, nous avons remarqué que les personnes que nous avons interviewées étaient divisées sur l'influence de l'adoption des IFRS en France sur leurs réponses. Certains disaient que l'adoption des IFRS n'était pas de nature à changer leurs réponses et qu'au contraire ces dernières seraient plus marquées. D'autres indiquaient que leurs réponses pouvaient ne plus être valables dans un « environnement IFRS ». Aussi, présentons-nous les principaux choix offerts par les normes internationales pour en appréhender l'impact sur nos conclusions.

3. CHAPITRE II : PRINCIPALES OPTIONS OFFERTES PAR LES NORMES INTERNATIONALES ET LEUR INCIDENCE SUR LES CONCLUSIONS DE LA THEORIE POLITICO-CONTRACTUELLE

Dans cette partie nous ne reprendrons que les principales options que nous avons détectées à l'analyse des normes. Un inventaire de toutes les options offertes par les IFRS nécessite un travail plus poussé et plus long. Notons cependant que les options offertes par les normes internationales se manifestent soit lors de la première adoption du référentiel IFRS soit lors de son application ultérieure.

3.1. OPTIONS OFFERTES LORS DE LA PREMIERE ADOPTION DES IFRS : IFRS 1

La norme IFRS 1 qui régit les règles de la première adoption des normes internationales introduit une règle de base selon laquelle les normes internationales doivent être appliquées comme si elles l'avaient toujours été ce qui suppose une revue des informations passées de l'entreprise. Cette Norme offre cependant un certain nombre de dérogations optionnelles pour certains postes du bilan ou pour certaines situations passées.

La première dérogation optionnelle offerte concerne la valeur d'entrée des immobilisations corporelles ou incorporelles.

La Norme stipule que pour toute immobilisation corporelle, tout immeuble de placement ou tout actif incorporel, la juste valeur ou une réévaluation effectuée dans le référentiel antérieur avant la date de transition aux IFRS peut être utilisée comme coût présumé à la date du bilan d'ouverture et substituée au coût de celui-ci. Cette option peut être exercée actif par actif.

Que l'on choisisse d'appliquer cette dérogation ou de retraiter la valeur des immobilisations en se plaçant à leur date d'acquisition, la valeur d'entrée des immobilisations peut être différente d'où un impact dans les charges d'amortissement constatées lors des exercices futurs.

Cette différence est accentuée par une autre dérogation offerte par la Norme. En effet, toute entreprise peut choisir entre l'une des options suivantes :

- Retraiter tous les regroupements d'entreprises passés, conformément à IFRS 3 appliquée rétrospectivement ;
- Retraiter les regroupements d'entreprises antérieurs à partir d'une certaine date (fixée par elle)
- Ne pas retraiter les regroupements d'entreprises intervenus avant la date de transition aux IFRS

Nous remarquons qu'en plus d'induire des valeurs d'entrées différentes pour les immobilisations, la valeur du goodwill dans le bilan d'ouverture peut être modifiée en fonction de l'option choisie.

D'autres dérogations optionnelles (donc soumises à l'appréciation des dirigeants) existent. Elles viennent modifier certains postes du bilan. En effet, toute entité peut opter pour la comptabilisation intégrale des gains et pertes actuariels cumulés et les annuler à la date de transition aux IFRS. De même, toute entité peut considérer que son écart de conversion cumulé à la date de transition est nul pour toutes ses activités étrangères.

Enfin, les récents amendements des normes offrent une nouvelle option à la date de transition : les entreprises peuvent choisir de prendre la variation de juste valeur de leurs instruments financiers en résultat plutôt qu'en capitaux propres. Cette option demeure offerte ultérieurement à la date de transition pour tous les nouveaux instruments financiers acquis.

3.2. OPTIONS OFFERTES LORS DE L'APPLICATION ULTERIEURE DU REFERENTIEL INTERNATIONAL

3.2.1. Comptabilisation des immobilisations

L'un des apports majeurs des normes internationales est l'approche par composant : répartition du coût total d'un actif entre ses différents éléments constitutifs et comptabilisation chaque élément séparément lorsque ces composants ont des durées d'utilité différentes ou qu'elles procurent des avantages à l'entreprise selon un rythme différent nécessitant l'utilisation de taux et de mode d'amortissement différents.

Les normes donnent l'exemple d'un avion et de ses moteurs qui doivent être traités comme des actifs amortissables distincts s'ils ont des durées d'utilité différentes.

Elles préconisent une répartition du coût total d'un actif lorsque cela est approprié mais ne donnent pas d'indication sur la méthode à employer pour procéder à cette répartition, ce qui laisse une part de jugement importante.

Dans certains cas, cette répartition peut se révéler délicate à mettre en œuvre. En effet, un actif peut être composé de nombreux composants et sous-composants rendant toute répartition systématique dénuée de sens. Comme l'expose le paragraphe 44 du Cadre Conceptuel pour la préparation et la présentation des états financiers, il est important de tenir compte de la contrainte coût / avantage dans l'analyse de la pertinence de l'information financière fournie. Il appartient à chaque entreprise d'apprécier ce rapport. Ce jugement peut nous amener à des situations où deux entreprises peuvent avoir un découpage en composants différent (plus fin pour l'une d'entre-elles), d'où des amortissement ultérieurs répartis différemment dans le temps.

Les normes autorisent par ailleurs deux traitements pour l'évaluation d'une immobilisation corporelle postérieurement à sa comptabilisation initiale. Le traitement de référence est la comptabilisation des immobilisations à leur coût diminué du cumul des amortissements et pertes de valeurs. Le traitement alternatif consiste à comptabiliser une immobilisation à sa valeur réévaluée. La norme n'impose pas d'appliquer le traitement retenu par une entreprise à la totalité des immobilisations corporelles. Une entreprise peut déterminer des catégories d'actifs homogènes, puis, pour chaque catégorie, sélectionner lequel des deux traitements appliquer.

Nous nous retrouvons donc dans des situations où la valeur d'entrée des immobilisations ainsi que leurs amortissements ultérieurs peuvent varier d'une entreprise à une autre.

3.2.2. Comptabilisation des frais de recherche et de développement

Pour apprécier si une immobilisation incorporelle générée en interne satisfait aux critères de comptabilisation spécifiques, une entreprise distingue deux phases dans la création de l'immobilisation incorporelle :

- une phase de recherche ; et
- une phase de développement

Une immobilisation incorporelle résultant du développement (ou de la phase de développement d'un projet interne) doit être comptabilisée si, et seulement si, l'entreprise peut démontrer tout ce qui suit :

- La faisabilité technique nécessaire à l'achèvement de l'immobilisation incorporelle en vue de sa mise en service ou de sa vente ;
- Son intention d'achever l'immobilisation incorporelle et de l'utiliser ou de la vendre ;
- Sa capacité à utiliser ou à vendre l'immobilisation incorporelle ;
- La façon dont l'immobilisation incorporelle générera des avantages économiques futurs probables. L'entreprise doit démontrer, entre autres choses, l'existence d'un marché pour

la production issue de l'immobilisation incorporelle ou pour l'immobilisation incorporelle elle-même ou, si celle-ci doit être utilisée en interne, son utilité ;

- La disponibilité de ressources (techniques, financières et autres) appropriées pour achever le développement et utiliser ou vendre l'immobilisation incorporelle ; et
- Sa capacité à évaluer de façon fiable les dépenses attribuables à l'immobilisation incorporelle au cours de son développement.

Les critères de comptabilisation d'une immobilisation générée en interne appellent les commentaires suivants :

- Les avantages économiques futurs sont définis dans le cadre conceptuel comme le potentiel d'un actif à contribuer à des flux de trésorerie. Ces flux de trésorerie sont estimés par l'entreprise et sont soumis à une part de jugement ;
- Les avantages économiques futurs sont différents que l'on considère deux composantes d'un contrat (vente d'un bien et ventes des pièces de rechange par exemple) séparément ou d'une manière groupée.

De plus, nous constatons que, en se servant de cette part de jugement, plusieurs entreprises cotées sur le marché américain tentaient de réduire les frais de recherche et de développement capitalisés, et ce pour mieux coller aux règles américaines interdisant toute capitalisation.

3.2.3. Regroupement des contrats pour l'enregistrement des produits des activités ordinaires

Les critères de comptabilisation du produit des activités ordinaires (incluant la notion de chiffre d'affaires) sont en général appliqués séparément à chaque transaction. Toutefois, dans certaines circonstances, il est nécessaire d'appliquer les critères de comptabilisation à des éléments d'une transaction unique identifiables séparément afin de refléter la substance de cette transaction.

On peut citer à titre d'exemple les contrats de prestations de services – notamment les extensions de garantie ou les contrats de maintenance – dont la rémunération est incluse dans le prix de vente du bien ou du service d'origine.

C'est notamment le cas lorsque le contrat de vente d'un logiciel inclut une obligation du vendeur d'assurer le service après vente pendant une certaine période. Dans de tels cas, il apparaît approprié de séparer le contrat de vente en deux parties, celle relative à la vente du logiciel et celle relative à la vente du service après vente et d'appliquer les critères de reconnaissance des revenus à chaque élément de la transaction pris individuellement.

Dans d'autres situations, cette répartition paraît plus délicate : faut-il par exemple séparer ou regrouper un contrat de vente de biens et celui de la vente de pièces de rechange (moteurs, téléphonie, machines à café, imprimantes) ? Qu'en est-il quand la vente du bien est réalisée à perte sachant que la marge sera récupérée sur la vente de pièces détachées ? Qu'en est-il quand le bien est offert ?

Nous ne disposons pas, de nos jours, d'une réponse claire à ces interrogations. L'impact d'un regroupement ou d'une scission peut avoir des conséquences lourdes en terme de chiffre d'affaires, de marge et éventuellement de capitalisation des frais de développement.

3.2.4. Qualification des contrats de location

La classification des contrats de location adoptée par les Normes se fonde sur le degré d'imputation au bailleur ou au preneur des risques et des avantages inhérents à la propriété d'un actif loué.

Un contrat de location est classé en tant que contrat de location-financement s'il transfère au preneur la **quasi-totalité** des risques et des avantages inhérents à la propriété. Un contrat de location est classé en tant que contrat de location simple s'il ne transfère pas au preneur la **quasi-totalité** des risques et des avantages inhérents à la propriété.

Les normes ne fournissent pas de règle absolue pour déterminer la classification des contrats de locations elles offrent des indicateurs et des situations laissant présumer (présomptions simple) l'existence ou non d'un contrat de location financement.

L'appréciation de la transmission de la quasi-totalité des risques et avantages peut donc varier selon l'argumentaire utilisé avec des conséquences comptables parfois lourdes puisque les contrats de location financement donnent lieu à la comptabilisation d'un actif et d'une dette au bilan.

4. CONCLUSION

Au vu des conclusions de la théorie politico-contractuelle et au vu des différentes options offertes par les IAS/IFRS, nous remarquons que celle-ci viennent consolider et conforter les différents résultats de la recherche. En effet, les options offertes par les normes internationales permettent au dirigeant d'avoir une plus large panoplie d'outils de pilotage du résultat et des ratios financiers au niveau des comptes consolidés (en IFRS) en plus des choix au niveau des comptes sociaux qui demeurent.

Par exemple, la classification d'un contrat de location en location-financement oblige l'entreprise à comptabiliser le bien loué à l'actif et la dette correspondante au passif. Ceci détériore le ratio d'endettement. La part de jugement incombant au dirigeant peut le pousser à argumenter vers un contrat de location simple lui évitant ainsi de constater une dette ce qui viendrait détériore le ratio d'endettement.

De même, les différents choix offerts en matière d'immobilisations ont des incidences sur le niveau d'amortissement ultérieur donc sur le résultat. La valorisation des immobilisations corporelles ou incorporelles requiert donc une attention particulière au moment de la transition des IAS / IFRS (choix de la valorisation à la juste valeur) et pour les exercices postérieurs (choix de la réévaluation).

En matière de frais de recherche et de développement, la vérification des critères de capitalisation reste soumise à une grande part d'estimation avec les incidences en matière de résultat que nous avons décrits.

Notre papier n'apporte pas une étude empirique des différentes hypothèses sus-citées. Une étude empirique est difficile à mener dans l'état actuel car les entreprises ont à peine terminé leur conversion et toutes les options n'ont pas encore été apportées.

Par ailleurs, ces options sont offertes au niveau des comptes consolidés. Nous nous retrouvons donc en Europe dans une situation où les comptes sociaux (utilisés généralement pour les déclarations fiscales) sont en Normes locales et les comptes consolidés (utilisés pour la communication financière) en référentiel international. Le pilotage du résultat pouvant se faire à ces deux niveaux, il serait intéressant d'étudier ce phénomène.

Il serait également intéressant de mesurer l'influence du commissaire aux comptes après l'adoption des IFRS. En effet, les seules autorités de régulations sont les autorités locales. Le CESR régulateur européen n'est pas encore doté de tous les pouvoirs et son rôle et les moyens dont il dispose ne sont pas encore clairement définis. Le commissaire aux comptes pourrait devenir le seul garant d'une harmonisation au niveau européen.

Enfin, nous ne connaissons pas, à la date de rédaction de notre papier, les mesures entreprises par les actionnaires et par le marché en général (étant donné qu'il s'agit d'entreprises cotées) pour anticiper ces nouvelles options : renégociation des contrats de prêt ; distribution de dividendes ; renégociation des accords d'intéressement ...etc.